

<<史上最强的沟通术>>

图书基本信息

书名：<<史上最强的沟通术>>

13位ISBN编号：9787111276425

10位ISBN编号：7111276426

出版时间：2009-7

出版时间：机械工业出版社

作者：郭鹏

页数：204

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<史上最强的沟通术>>

前言

古代有一位国王，一天晚上做了一个梦，梦见自己满口的牙都掉了。

于是，他就找了两位解梦的人。

国王问他们：“为什么我会梦见自己满口的牙全掉了呢？”

”第一个解梦的人说：“皇上，这个梦的意思是，在你所有的亲属都死去以后，你才能死。”

”皇上一听，龙颜大怒，打了他一百大棍。

第二个解梦的人说：“至高无上的皇上，这个梦的意思是，您将是您所有亲属当中最长寿的一位呀！”

”皇上听了很高兴，便拿出了一百枚金币，赏给了第二个解梦的人。

同样的事情，同样的内容，为什么一个会挨打，另一个却受到嘉奖呢？

因为挨打的人不会说话，得赏的人会说话。

“一句话说得人笑，一句话说得人跳。”

”关键就看你能不能把话说得巧妙。

这里所谓的巧妙，指的就是能够说出最善解人意或最贴切的话。

要达到巧妙的境界，就必须对周围的人事十分敏感，并掌握说话的技巧，随时都能果断地陈述自己的意见，而且重点是不能引起他人的反感。

用这种技巧来处理棘手的情况或人际关系，你自然会令人感觉“如沐春风”而不是“言语可憎”。

从小到大，我们受到的教育中，关于“说话”的部分并不算少，比如作文，比如演讲，都是在教你如何表达自己的思想。

然而，大家似乎都忽略了另一个重要内容——听。

<<史上最强的沟通术>>

内容概要

本书给读者提供了出色沟通所需要具备的各种技巧，让读者在轻松阅读的同时掌握良好的沟通秘诀。本书涉及了沟通的各种细节，从说话技巧、沟通分寸、幽默用语、倾听技巧、印象管理、人脉拓展等几个方面，循序渐进地帮助读者掌握良好沟通所需要具备的各种技巧。本书更细致地讲解了职场沟通、商场沟通、情场沟通必须具备的沟通技巧，便于读者在实际生活中应用。

<<史上最强的沟通术>>

作者简介

郭鹏，人际沟通学、公关学专家，长期从事沟通学、社交学研究工作，对人际沟通、公关营销有自己独到的见解。

最近几年，郭老师一直活跃在各大成功学培训机构进行讲学，听众涉及海内外近万人，学员对郭老师的演讲深表欢迎。

本书是郭老师多年公关工作和教学研究的结晶。

<<史上最强的沟通术>>

书籍目录

- 第一章 保证前提，沟通才能顺畅
 - 尊重，显露内涵赢得和谐关系
 - 自信，融化沉默坚冰收获春天
 - 真诚，让人放松戒备收起冷漠
 - 互动，在你来我往中交流观点
 - 平等，消除位差才能有效沟通
 - 宽容，沟通从倾听刺耳话开始
- 第二章 掌握技巧，到哪都受欢迎
 - 上什么山，就要唱什么歌
 - 说话太直，往往伤人害己
 - 温言婉转，才是最佳选择
 - 摆脱困境，全凭说话智慧
 - 棘手话题，善于巧妙化解
 - 顺水推舟，阻力才能最小
 - 揣着明白，言语适当糊涂
- 第三章 掌握分寸，人际才能和谐
 - 玩笑固然好，也要有分寸
 - 适时闭嘴巴，不要惹是非
 - 不咄咄逼人，要得理饶人
 - 高处不胜寒，忌居高临下
 - 把握好尺度，留出点余地
 - 言语太罗嗦，折磨人耳朵
 - 即便有身份，也别出狂言
- 第四章 诙谐幽默，牢牢吸引对方
 - 开心一笑，距离立消
 - 豁达自信，自我解嘲
 - 适度调侃，活跃气氛
 - 先顺后逆，巧妙反驳
 - 隐含判断，韵味无穷
 - 出人意料，妙语成趣
- 第五章 既要能说，更要懂得倾听
 - 沉默是金，让对方多说话
 - 专注倾听，打开对方心扉
 - 放下架子，才能听到真话
 - 用心倾听，不要自说自话
 - 洞察入微，听出弦外之音
 - 抛砖引玉，得到更多信息
- 第六章 初次见面，学会印象管理
 - 第一印象，决定沟通效果
 - 一见如故，化陌生为熟悉
 - 自我介绍，你可以更出彩
 - 巧选话题，拉近彼此距离
 - 妙用心机，说到对方心里
 - 记住名字，让人感到愉悦
- 第七章 打入圈子，迅速赢取人脉

<<史上最强的沟通术>>

克服胆怯，先声夺人
展示自我，引人注目
有亲和力，获取好感
将心比心，经营人脉
分享给予，拉近关系
放低姿态，赢得好感

第八章 积极沟通，走向职场成功

同事之间，沟通创造共赢
面对上司，更要巧妙用语
批评下属，到位还不伤人
带领团队，讲故事动人心
接受表扬，谦虚赢得尊敬
责备别人，忠言何须逆耳

第九章 面对客户，讲究谈判艺术

一句话引起他的兴趣
攻心为上让对方同意
满足物质和心理需要
不要让价格把你打倒
争吵永远不会有好处
面对异议该怎么处理

第十章 甜言蜜语，情场不会失意

点缀爱情，要靠甜言蜜语
巧妙表白，让他对你中意
欣赏对方，要赞美和鼓励
开个玩笑，生活变得有趣
善意谎言，避免出现裂痕
把握分寸，谈情也有忌讳

第十一章 阳光心态，沟通就在状态

虚怀若谷，示弱是种智慧
抬杠较劲，愚蠢错误之举
不揭人短，让言语合时宜
赞美别人，沟通更加融洽
和风细雨，不要出言不逊
善言对人，沟通从心开始

<<史上最强的沟通术>>

章节摘录

人家和尚心中有佛，所以看你如佛；而你心中有粪，所以看人如粪。

当你骂别人的同时，也是在骂自己。

这个饶有趣味的故事给我们的启示是：从批评者的言行能看出其眼界和见识。

所以人的心里想些什么，就会说出什么样的话，这正好反映出一个人待人处事的风范和内涵。

而骂人的同时也成为别人讨厌的对象，运用言语骂人的人，必定得不到对方的认同，也会失去别人的信任。

一个好的沟通应该是建立在彼此尊重的基础上，才能达到谈话的成果。

沟通就像在跳交际舞，必须要相互尊重。

沟通的过程是基于相互尊重的基础之上的收集正确的信息、给出好的信息和取得进展的过程。

只尊重自己但不尊重别人会成为自大的人，没有人愿意与自大的人沟通。

所以，对别人缺乏尊重会阻碍自己成为有效的沟通者。

同样的，如果不尊重自己也会导致无效的沟通。

如果我们自我评价很低，就不能说出我们的想法、目标、好恶。

所以，沟通过程中的尊重标准是指我们要赢得别人的尊重，那么首先我们必须尊重自己；如果我们不尊重自己，没有人会尊重我们。

其次，我们要尊重他人，同时赢得别人对自己的尊重。

所以尊重是双向的。

这就是相互尊重的真正含义，尊重他人也尊重自己，没有这一点，成功的沟通是不可能的。

这也促使我们努力获得和给予好的信息。

如果这些都做得好而彻底，谈话取得进展就是水到渠成的事情了。

作为一个有过五千年封建专制和严重等级观念历史的国家，中国人从来都缺少对“尊重”的重视。

因为等级制度森严，人被划分为三六九等，社会地位高自然是高人一等，对社会地位低的人自然是瞧不起甚至歧视，更谈不上尊重；因为封建专制，平民没有话语权和政治参与权，自身权利自然得不到保护和尊重；封建专制和等级制度造就了对个体权利保护、尊重的社会规则和行为规范的缺失。

中国素来存在“文人相轻”的传统，那么为什么存在这种传统呢？

主要原因在于读书是底层人士向上流动、从低等级向高等级迈进的主要途径，文人们似乎把自己看作向高层次流动的“潜力股”，自我感觉良好，因此看不起其他的文人，在自己社会等级没有提高之前，心理上会有一些慰藉。

更为严重的是，以前是“文人相轻”，现在则是“人人相轻”。

有钱的看不起没钱的，没钱的骂有钱的是“暴发户”；城市的看不起农村的；长得漂亮的看不起长得一般的，长得一般的看不起长得丑的。

<<史上最强的沟通术>>

编辑推荐

《史上最强的沟通术》由机械工业出版社出版。

<<史上最强的沟通术>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>